Innovation, Sciences et Développement économique Canada
Innovation, Science and Economic Development Canada

LES NOUVELLES ENTREPRISES CANADIENNES : TAUX DE NAISSANCE ET DE SURVIE AU COURS DE LA PÉRIODE DE 2002 À 2014

MAI 2018

Innovation, Sciences et Développement économique Canada,
Direction générale de la petite entreprise
Richard Archambault et
May Song

www.ic.gc.ca/recherchePME

Canada

Cette publication est également offerte en ligne en format HTML prêt à imprimer : (www.ic.gc.ca/recherchePME/rapports).

Pour obtenir un exemplaire de cette publication ou un format substitut (Braille, gros caractères), veuillez remplir le formulaire de demande de publication ou communiquer avec :

Centre de services Web
Innovation, Sciences et Développement économique Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Canada

Téléphone (sans frais au Canada) : 1-800-328-6189
Téléphone (international) : 613-954-5031
ATS (pour les personnes malentendantes) : 1-866-694-8389
Les heures de bureau sont de 8 h 30 à 17 h (heure de l'Est).
Courriel : ISDE@Canada.ca

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission du ministère de l'Industrie, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, que le ministère de l'Industrie soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec le ministère de l'Industrie ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez demander l'affranchissement du droit d'auteur de la Couronne ou communiquer avec le Centre de services Web aux coordonnées ci-dessus.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada, représentée par le ministre de l'Industrie, 2018

N° de catalogue Iu188-131/2018F-PDF
ISBN 978-0-660-26344-1

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Also available in English under the title *Canadian New Firms: Birth and Survival Rates Over the Period 2002–2014*, May 2018.

Table des matières

Résumé **2**
Section 1 : Introduction **3**
Section 2 : Méthodologie **5**
Section 3 : Taux de naissance et de survie **6**
3.1 Résultats généraux (2002-2014) 6
3.2 Résultats par secteurs d'activité 8
3.3 Résultats par tailles des entreprises entrantes 13
3.4 Résultats par régions 15
Section 4 : Création d'emplois et évolution des effectifs **16**
4.1 Création d'emplois par les entreprises entrantes 16
4.2 Nombre moyen d'emplois des entreprises entrantes et survivantes 17
Section 5 : Conclusion **20**
Références **21**

RÉSUMÉ

Le présent rapport se penche sur les caractéristiques et la performance des entreprises canadiennes nouvellement créées, dont les taux de naissance et de survie et les niveaux d'emplois des nouvelles entreprises, depuis leur année d'entrée dans l'économie canadienne jusqu'aux dix années suivantes. L'étude a porté sur 13 cohortes de nouvelles entreprises, une par année de 2002 à 2014. Cet ensemble de données unique utilisé pour réaliser l'étude a été élaboré par Statistique Canada avec la collaboration de la Direction générale de la petite entreprise (DGPE) d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE).

Les principales conclusions de cette étude, qui couvre la période de 2002 à 2014, sont présentées ci-dessous.

Taux de naissance des nouvelles entreprises

- En moyenne, 96 000 nouvelles entreprises sont entrées dans l'économie canadienne chaque année, ce qui représente environ 9,4 % (taux de naissance annuel) de l'ensemble des entreprises canadiennes.
- Le taux de naissance le plus élevé est observé dans le secteur des services d'hébergement et de restauration.
- Les secteurs d'activité à taux de naissance élevé tendent à présenter de faibles taux de survie après cinq ans et dix ans d'existence.

Taux de survie des nouvelles entreprises

- Parmi les nouvelles entreprises, 63 % ont survécu cinq ans et 43 % ont survécu dix ans.
- Le taux de survie des nouvelles entreprises a augmenté de façon régulière et graduelle de 2002 à 2014.
- Le plus bas taux de survie est observé dans le secteur des services d'hébergement et de restauration.
- Les entreprises de plus grande taille au moment de leur création ont un taux de survie plus élevé.
    - Au cours des trois premières années, 23 % des nouvelles entreprises de 1 à 4 employés ferment leurs portes, contre environ 14 % de celles qui comptent de 20 à 99 employés.
    - Plus de 57 % des nouvelles entreprises de 1 à 4 employés ont mis la clé sous la porte au bout de dix ans, contre moins de 50 % comptant plus de 20 employés.

Création et niveaux d'emplois des nouvelles entreprises

- Les nouvelles entreprises créent en moyenne 256 000 emplois la première année, ce qui représente environ 2 % du nombre total d'emplois par année.
- Le nombre annuel moyen d'emplois attribuables aux nouvelles entreprises de moins de 5 employés est de 118 000; il est de 79 000 pour celles de 5 à 19 employés, de 38 000 pour celles de 20 à 49 employés, et enfin de plus de 21 000 pour celles de 50 à 99 employés.

- Les nouvelles entreprises de grande taille se caractérisent par une croissance supérieure du nombre moyen d'emplois au fil du temps; si elles comptent de 20 à 99 employés au départ, elles voient leur effectif doubler au cours des cinq premières années.
- Le niveau moyen d'emplois le plus élevé durant la première année d'activité s'observe dans le secteur des services d'hébergement et de restauration, suivi du secteur de la fabrication.

Les décideurs politiques cherchent à accélérer la transformation structurelle de l'économie canadienne. L'un des moyens d'y parvenir est de favoriser la création d'entreprises ainsi que leur croissance. La présente étude a permis de constater que les nouvelles entreprises canadiennes jouent un rôle important dans l'économie nationale, surtout celles qui ont déjà une certaine taille à leur démarrage. Ainsi, les politiques qui facilitent l'accès au capital et qui permettent aux entreprises de croître vont favoriser l'atteinte de ces objectifs.

SECTION 1 : INTRODUCTION

Dans son ouvrage *Capitalism, Socialism and Democracy*, publié au plus fort de la Seconde Guerre mondiale et traduit en français sous le titre *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Joseph Schumpeter (1942, p. 83) introduisait le concept de la « destruction créatrice », selon lequel l'innovation qu'apporte l'entrepreneur constitue la force qui alimente la croissance économique à long terme. Depuis, la création et la formation d'entreprises sont reconnues comme des composantes essentielles de la croissance économique.

La recherche a démontré que la formation et la croissance de nouvelles entreprises sont bénéfiques à la croissance économique (OCDE, 2003; Audretsch et Keilbach, 2004; Van Stel et coll., 2005; Audretsch et coll., 2006), à la création d'emplois (Thurik, 2003; Acs et Audretsch, 1989) et à la diffusion du savoir (Audretsch et Feldman, 1996; Varga et Schalk, 2004). Les petites entreprises se sont également révélées plus innovantes et dynamiques que les entreprises plus matures (Acs et Audretsch, 1990; Baldwin et coll., 1994; Baldwin et Johnson, 1999; Acs et Audretsch, 2003). À ce titre, les mesures de la création d'entreprises et de leur croissance peuvent servir d'indicateur important du dynamisme des économies nationales.

Le présent rapport a pour objectif de comparer, pour la première fois, les taux de naissance des entreprises pendant la période allant de 2002 à 2014. À cette fin, les auteurs se penchent sur les caractéristiques des entreprises canadiennes nouvellement créées, dont leur taux de survie moyen et leur niveau d'emploi, durant leur première année d'activité et au cours des années suivantes.

Des recherches antérieures, menées par la Banque du Canada, ont révélé une nette tendance à la baisse de la création d'entreprises et de l'entrepreneuriat depuis le début des années 1980.

Les déclins les plus marqués s'observent de la fin des années 1980 au début des années 1990, ainsi qu'à la fin des années 1990 (Cao et coll., 2015). Une étude récente de Statistique Canada rapporte également un fléchissement du roulement des entreprises sur une période analogue, aussi bien sur le plan du taux d'entrée que du taux de sortie (Macdonald, 2014).

Dans le contexte international, le Canada a relativement bien encaissé la récession de 2008-2009 (Hoffmann et Lemieux, 2014; Dubé et Polèse, 2016). Néanmoins, l'économie canadienne connaît une période de faible croissance depuis la crise financière mondiale, même si des signes de renforcement sont apparus récemment. Face à la perspective d'un avenir marqué par une faible croissance, les chercheurs et les décideurs politiques de divers ordres de gouvernement cherchent des moyens de promouvoir un changement structurel de l'économie canadienne qui tablerait davantage sur une main-d'œuvre qualifiée, des produits à haute valeur, l'innovation et la croissance verte.

Plus récemment, la chute des cours de l'énergie et le ralentissement potentiel du marché de l'immobilier, piliers de la croissance des dernières années, soulignent le besoin d'accélérer cette transition afin de stimuler la création d'entreprises et leur croissance subséquente. La présente étude vise à contribuer à cet objectif en examinant les caractéristiques des entreprises canadiennes nouvellement créées, leur formation, leur performance après le démarrage et leur rôle dans l'économie nationale.

La Direction générale de la petite entreprise d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada a collaboré avec la Division de l'analyse économique (DAE) de Statistique Canada pour élaborer un ensemble de tableaux qui brossent un portrait des caractéristiques et de la performance des nouvelles entreprises au Canada, dont les cohortes d'entreprises créées au cours de la période de 2002 à 2014. Ces tableaux ont été produits à partir du Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux (FMLCN), un ensemble de données structuré à l'échelle de l'entreprise.

Le présent rapport est structuré comme suit : La source des données et la terminologie employée sont présentées dans la section 2. La section 3 porte sur les statistiques descriptives des taux de naissance et de survie des nouvelles entreprises. La création d'emplois par les nouvelles entreprises est abordée à la section 4. La section 5 contient les principales conclusions.

SECTION 2 : MÉTHODOLOGIE

La présente étude est fondée sur les données du FMLCN, élaboré et tenu à jour par la DAE de Statistique Canada. Le FMLCN regroupe plusieurs sources de données, dont les dossiers administratifs fiscaux (T2 et T4), les données du Registre des entreprises et l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail*. Ces ensembles de données permettent de suivre le cycle de vie d'une entreprise individuelle, de sa création à sa fermeture, et peuvent servir à examiner les activités des entreprises et l'emploi par secteurs d'activité, par régions et par tailles des entreprises[1].

La DAE s'est vu confier la préparation d'un ensemble de statistiques descriptives pour cette étude, à partir du FMLCN. Grâce à sa structure longitudinale, le FMLCN permet la création de cet ensemble de données unique, composé de cohortes annuelles de nouvelles entreprises, et de suivre l'évolution des entreprises qui composent ces cohortes. Ainsi, 13 cohortes de nouvelles entreprises, créées entre 2002 et 2014, ont été générées pour cette étude. Des statistiques descriptives ont été recueillies pour chacune d'elles et sont présentées dans cette étude. Les termes employés dans l'étude relativement à la naissance des entreprises et à l'emploi, ainsi qu'à d'autres facteurs, sont définis brièvement ci-dessous.

Définition de la naissance d'une entreprise

La naissance d'une entreprise, parfois appelée entreprise entrante, se produit l'année où un nouveau numéro d'entreprise (NE) inscrit au Registre des entreprises est associé à un niveau d'emploi positif pour la première fois et que ce NE n'est pas désigné comme un successeur dans le système de suivi de l'emploi. Seules les entreprises entrantes comptant moins de 100 employés sont gardées dans chaque cohorte[2]. Dans ce rapport, les expressions « nouvelle entreprise » et « entreprise entrante » désignent la même réalité et sont interchangeables.

Mesure de l'emploi

L'unité de mesure de l'emploi utilisée pour la présente étude est l'unité individuelle de main-d'œuvre (UIM). Le nombre d'UIM se calcule à partir des feuillets T4 : il correspond au nombre de T4 associé à une entreprise donnée. Dans le cas où une personne n'a pas été employée toute l'année dans l'entreprise, un ratio est appliqué à son UIM en fonction de son revenu total de l'année. Par exemple,

1. Pour créer des données longitudinales, le FMLCN fait appel à une méthode de suivi de l'emploi rétablissant correctement la continuité des dossiers opérationnels d'une entreprise lorsque des anomalies des données dans le Registre des entreprises provoquent l'apparition de « fausses » naissances et morts d'entreprise. Par ces anomalies, on compte le télescopage de numéros d'entreprise (NE) consécutif à une fusion-acquisition, ou autre mesure administrative changeant le NE.

2. L'étude a permis d'observer des démarrages d'entreprise avec plus de 50 employés. Sans avoir pour autant analysé la raison pour laquelle certaines entreprises sont créées avec tant d'employés, il demeure possible de proposer diverses explications. Par exemple, une grande société étrangère qui s'établit au Canada pour la première fois, et qui dispose des ressources et de l'expérience nécessaires à cette fin, peut lancer simultanément un ou plusieurs grands établissements. Il peut également arriver que l'entreprise se situe dans un secteur où la réussite d'un lancement exige une masse critique d'employés; ce peut être le cas, par exemple, d'un restaurant ou d'un commerce de détail ou de gros de grande taille.

si une personne travaille pour l'entreprise A pendant six mois de l'année contre une rémunération de 40 000 $, puis pour l'entreprise B le restant de l'année, période où elle gagne 60 000 $, l'entreprise A se voit attribuer une UIM de 0,40 pour cet employé. Calculé à partir des UIM, le nombre d'emplois créés par année (nouveaux emplois nets annuels) représente la variation annuelle du nombre total d'employés.

Secteurs d'activité, régions et tailles

Le FMLCN ventile les cohortes de nouvelles entreprises par secteurs d'activité, par régions et par tailles. Dans cette étude, seul le secteur privé est pris en compte, et deux secteurs d'activité (services publics et gestion de sociétés et d'entreprises) sont supprimés par souci de confidentialité. De plus, en raison de l'augmentation, depuis 2006, du nombre de nouvelles entreprises sans classification industrielle, les données ont été rajustées en répartissant ces nouvelles entreprises sans classification industrielle dans un secteur industriel selon la répartition industrielle générale des entreprises.

SECTION 3 : TAUX DE NAISSANCE ET DE SURVIE

3.1 RÉSULTATS GÉNÉRAUX (2002-2014)

3.1.1 NAISSANCES D'ENTREPRISES

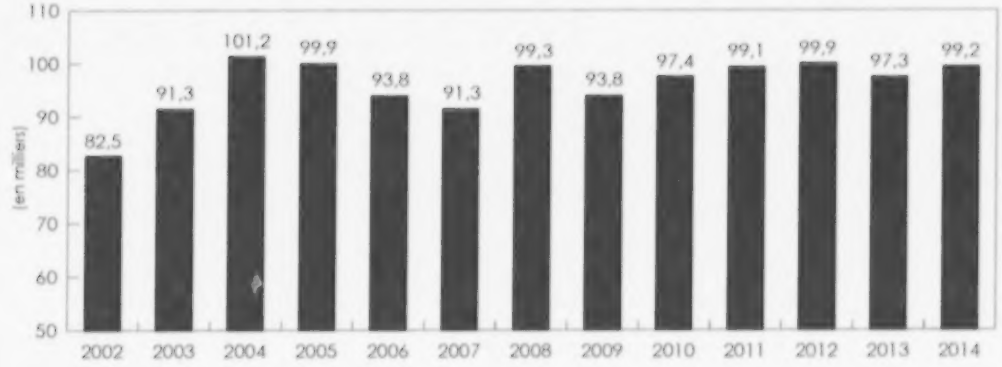
Entre 2002 et 2014, en moyenne, 96 000 nouvelles entreprises sont entrées dans l'économie canadienne chaque année. Ce chiffre représente environ 9,4 % (taux de naissance annuel) de l'ensemble des entreprises présentes sur le marché canadien.

Le volume de nouvelles entreprises enregistrait un pic de 101 000 en 2004, et un creux de 83 000 en 2002, à l'occasion d'un ralentissement économique (figure 1). Aucune baisse notable de l'activité de création d'entreprises n'est observée pendant la récession de 2008-2009. Le nombre de nouvelles entreprises dépasse même 99 000 en 2008, le plus haut niveau atteint durant la période de 2006 à 2011[3].

Le taux de naissance annuel d'entreprises enregistre ensuite une légère baisse, sa moyenne passant de 9,7 % sur la période de 2002 à 2008 à 9,0 % de 2009 à 2014 (figure 2). Le taux de naissance demeure relativement constant à 9,0 % depuis 2009.

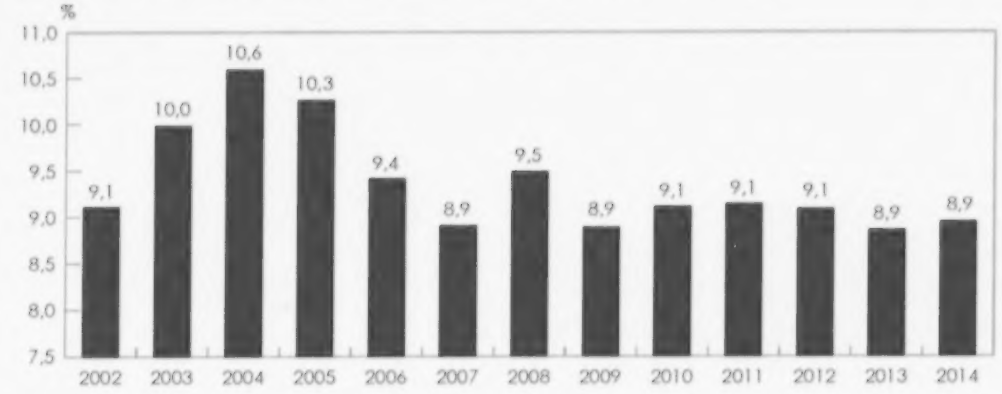
3. Dans une étude de 2018, Leung et Liu rapportent que la plus forte proportion de personnes se déclarant travailleurs autonomes pour la première fois pendant la récession de 2008-2009 peut être attribuée à la transition du chômage vers le travail autonome, perçu comme un nouveau moyen de gagner sa vie. Il serait intéressant de pousser plus loin les analyses pour déterminer dans quelle mesure ce phénomène expliquerait une partie de la création d'entreprises enregistrées pendant la période.

Figure 1 : Nombre de nouvelles entreprises au Canada (2002-2014)



Source : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux.

Figure 2 : Taux de naissance annuel d'entreprises, Canada (2002-2014)

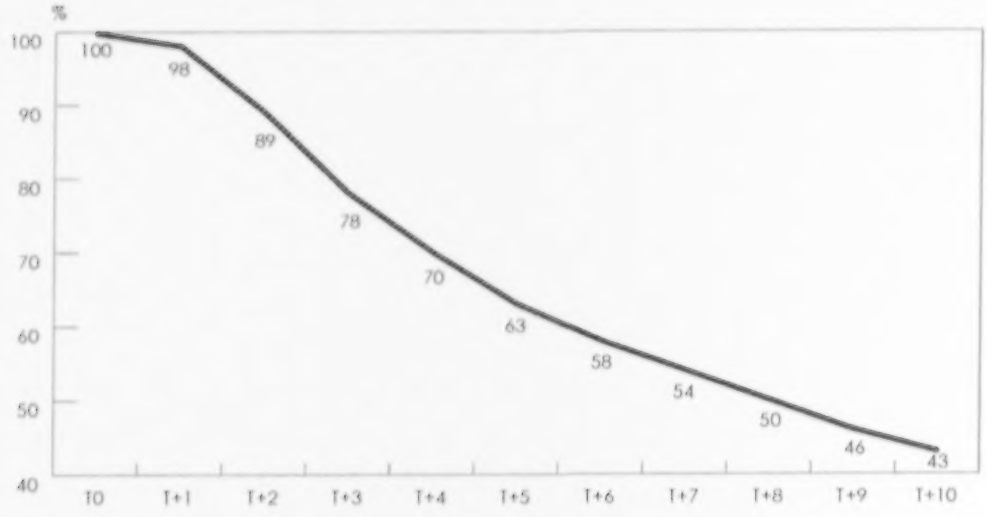


Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

3.1.2 TAUX DE SURVIE DES NOUVELLES ENTREPRISES

Le taux de survie des entreprises peut être considéré comme un indicateur de leur compétitivité globale. Pour les besoins de cette étude, les taux de survie ont été calculés pour 13 cohortes d'entreprises créées au cours de la période de 2002 à 2014. En moyenne, 98 % des nouvelles entreprises survivent à leur première année, 63 % sont toujours en activité au bout de cinq ans et à peine 43 % au bout de dix ans (figure 3). La tendance du taux de survie est très homogène parmi les cohortes étudiées. Les cohortes de nouvelles entreprises connaissent le plus fort taux de mortalité dans les trois années qui suivent leur création, le déclin étant par la suite un peu plus graduel.

Figure 3 : Taux de survie moyen, Canada



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

L'analyse des cohortes montre que le taux de survie des entreprises entrantes connaît une croissance graduelle et régulière durant la période d'observation, à l'exception d'un léger repli pour la cohorte des entreprises créées en 2009. Le taux de survie à trois ans des cohortes de 2002 et de 2011 est respectivement de 75 % et 82 %. Par ailleurs, le taux de survie à sept ans des cohortes de 2002 et de 2007 est de 53 % et 55 %, respectivement.

3.2 RÉSULTATS PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

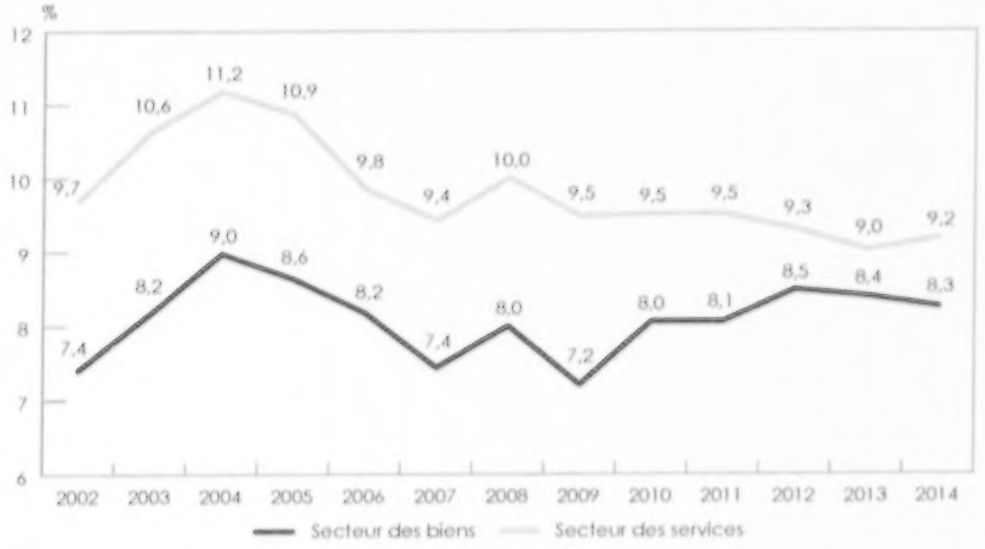
3.2.1 TAUX DE NAISSANCE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Comme il a été observé antérieurement (Macdonald, 2012), le secteur des services présente un taux de naissance supérieur à celui du secteur des biens pendant la période d'observation, soit de 2002 à 2014 (figure 4). Cet écart peut s'expliquer par un faible coût d'entrée et des barrières à l'entrée moins nombreuses pour les entreprises du secteur des services par rapport à celles du secteur des biens.

Les taux de naissance les plus élevés sont observés dans les services d'hébergement et de restauration (12,6 %), suivis des services professionnels, scientifiques et techniques (11,3 %), du transport et de l'entreposage (11,3 %), et enfin de l'industrie de l'information et de l'industrie culturelle (11,1 %) (tableau 1).

Les taux les plus faibles se retrouvent dans l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse (4,7 %) et dans la fabrication (5,2 %).

Figure 4 : Taux de naissance annuel, secteur des biens et secteur des services (2002-2014)



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux et calculs d'ISDE.

La plupart des secteurs d'activité connaissent un déclin du taux de naissance moyen au cours de la période de 2009 à 2014 par rapport à la période de 2002 à 2008. La chute la plus marquée s'observe dans le secteur des autres services, qui passe de 11,7 % au cours de la période de 2002 à 2008 à 7,4 % pour la période de 2009 à 2014, suivi du secteur du commerce de gros, qui passe de 6,5 % à 4,4 % (tableau 1).

Cao et coll. (2015, p. 7-8) constatent que les transferts d'un secteur à l'autre sous l'impulsion de changements structurels de l'économie — par exemple, le déclin de la part de l'emploi du secteur de la fabrication au profit des secteurs des services et des produits de base — ne peuvent expliquer les tendances observées dans l'évolution des entrées et des sorties d'entreprises. Les auteurs observent plutôt que le déclin des entrées et des sorties est attribuable à des réductions su sein des secteurs. Ils ont en effet remarqué que les changements sectoriels, envisagés isolément, apportent au contraire une contribution légèrement positive aux taux d'entrée et de sortie.

Tableau 1 : Taux de naissance moyen par secteurs d'activité

	Taux de naissance moyen		
	2002-2014 (%)	2002-2008 (%)	2009-2014 (%)
Secteur des biens	**8,1**	**8,1**	**8,1**
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	4,7	4,4	5,1
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz	10,6	11,0	10,1
Construction	10,7	11,0	10,3
Fabrication	5,2	5,6	4,7
Secteur des services	**9,8**	**10,2**	**9,3**
Commerce de gros	5,5	6,5	4,4
Commerce de détail	8,8	9,1	8,4
Transport et entreposage	11,3	11,1	11,6
Industrie de l'information et industrie culturelle	11,1	10,5	11,7
Finance et assurance	7,1	6,6	7,7
Services immobiliers et services de location et de location à bail	8,1	7,9	8,3
Services professionnels, scientifiques et techniques	11,3	11,2	11,5
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	10,3	10,7	9,9
Arts, spectacles et loisirs	7,3	7,9	6,5
Services d'hébergement et de restauration	12,6	12,6	12,6
Autres services (sauf l'administration publique)	9,7	11,7	7,4
Tous les secteurs	**9,4**	**9,7**	**9,0**

Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux et calculs d'ISDE.

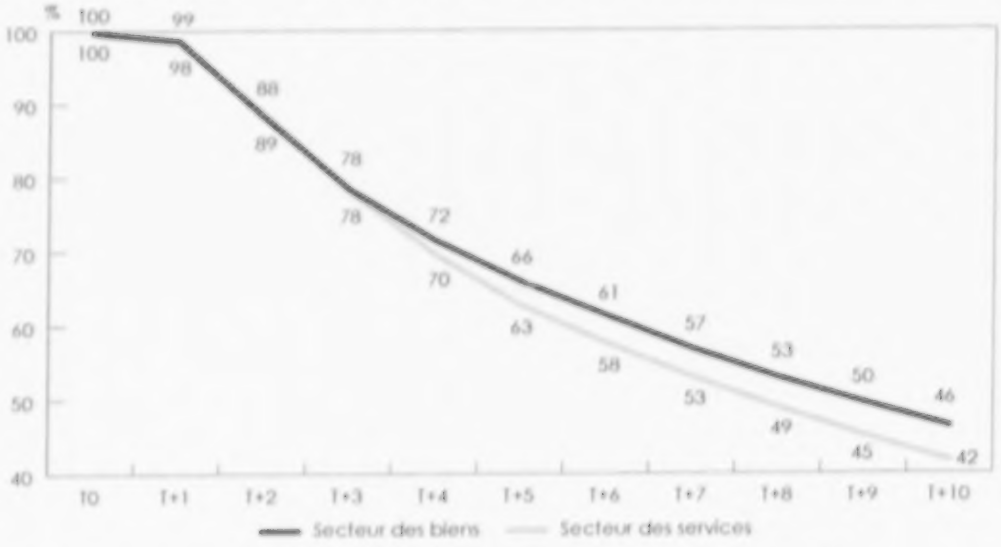
3.2.2 TAUX DE SURVIE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les nouvelles entreprises du secteur des biens présentent des taux de survie plus favorables au bout de trois ans que celles du secteur des services. Dans le secteur des biens, 46 % des entreprises entrantes sont encore actives au bout de dix ans, contre 42 % dans le secteur des services (figure 5).

Les taux de survie les plus faibles s'observent dans les services d'hébergement et de restauration et dans les autres services (tableau 2). Dans ces deux secteurs, presque 30 % des entreprises entrantes cessent leurs activités au cours de leurs trois premières années d'existence, et moins du tiers survivent dix ans.

Les nouvelles entreprises ont de meilleures chances de survie dans les services professionnels, scientifiques et techniques, ainsi que dans les services immobiliers et les services de location et de location à bail. Dans ces deux secteurs, environ 15 % des entreprises entrantes cessent leurs activités au cours des trois premières années et plus de la moitié survivent au moins dix ans.

Figure 5 : Taux de survie moyen, secteur des biens et secteur des services



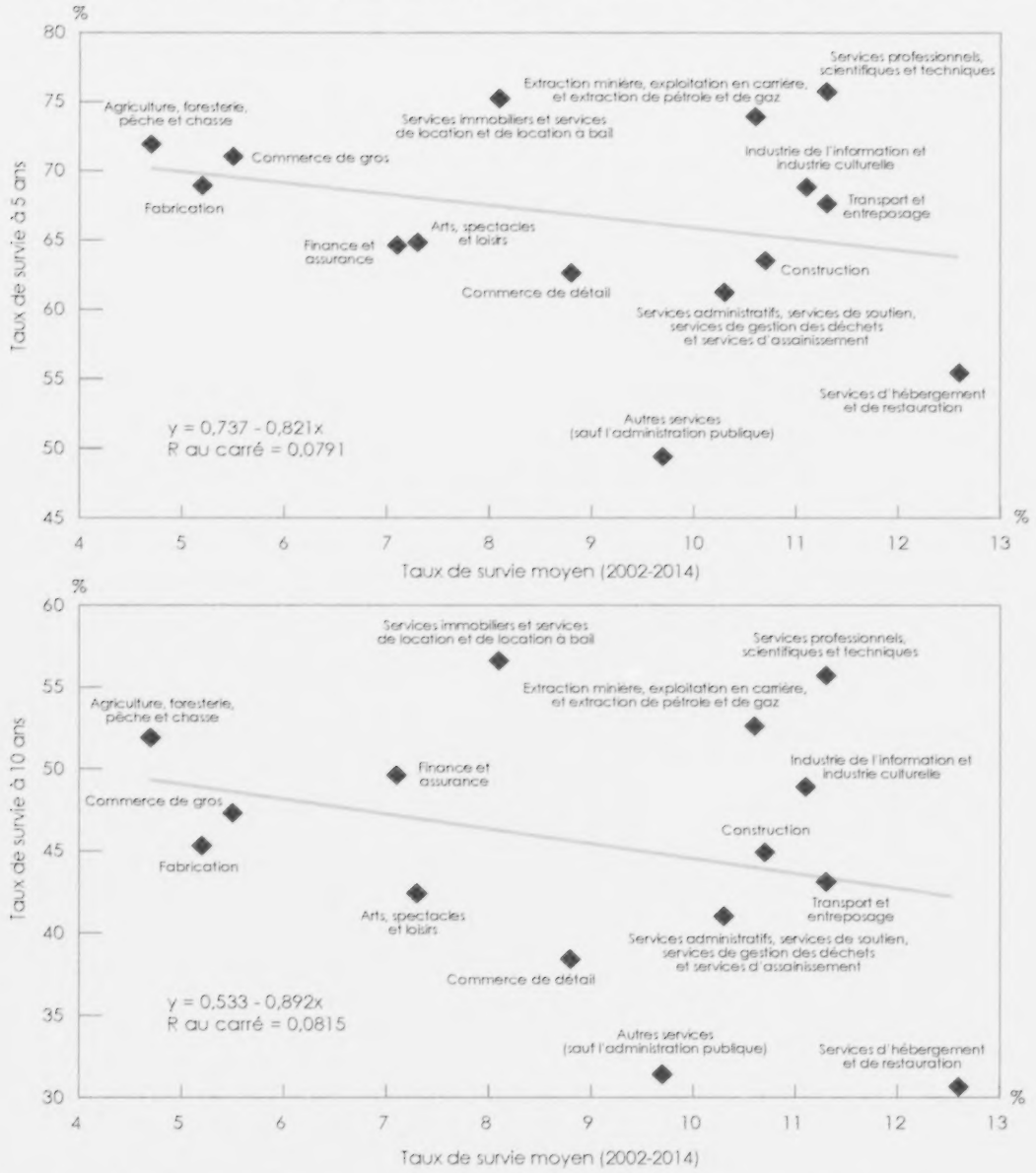
Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux et calculs d'ISDE.

Tableau 2 : Taux de survie moyen par secteurs d'activité (en pourcentage)

	T0	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
Secteur des biens	**100**	**99**	**88**	**78**	**72**	**66**	**61**	**57**	**53**	**50**	**46**
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	100	99	91	83	77	72	68	63	57	54	52
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz	100	99	94	86	80	74	69	64	60	56	53
Construction	100	98	87	76	69	64	59	55	51	48	45
Fabrication	100	99	91	82	75	69	64	58	54	49	45
Secteur des services	**100**	**98**	**89**	**78**	**70**	**63**	**58**	**53**	**49**	**45**	**42**
Commerce de gros	100	99	92	84	77	71	66	60	55	51	47
Commerce de détail	100	99	90	79	70	63	57	51	46	42	38
Transport et entreposage	100	99	90	81	74	68	62	57	51	46	43
Industrie de l'information et industrie culturelle	100	99	93	84	77	69	63	58	55	52	49
Finance et assurance	100	90	76	71	67	65	62	59	56	53	50
Services immobiliers et services de location et de location à bail	100	99	93	86	80	75	72	67	63	60	57
Services professionnels, scientifiques et techniques	100	99	93	86	80	76	71	67	63	59	56
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	100	98	87	75	67	61	56	52	48	45	41
Arts, spectacles et loisirs	100	99	90	79	71	65	59	54	50	46	42
Services d'hébergement et de restauration	100	98	87	73	63	55	49	43	39	34	31
Autres services (sauf l'administration publique)	100	97	85	71	59	49	44	40	37	34	31

Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux et calculs d'ISDE.

Figure 6 : Taux de naissance et de survie moyens à 5 ans et à 10 ans, par secteurs



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux et calculs d'ISDE.

En général, les secteurs à taux de naissance élevé tendent à présenter des taux de survie plus bas à cinq ans et à dix ans d'existence. En effectuant la régression des taux de survie à cinq et à dix ans sur les taux de naissance moyens des 15 cohortes sectorielles, nous obtenons deux tendances

qui révèlent une corrélation négative entre les taux de naissance et chacun des taux de survie sectoriels (figure 6). Cette relation négative confirme les constatations de Macdonald (2012), qui avait analysé la cohorte de 2002 à partir d'un ensemble de données différent.

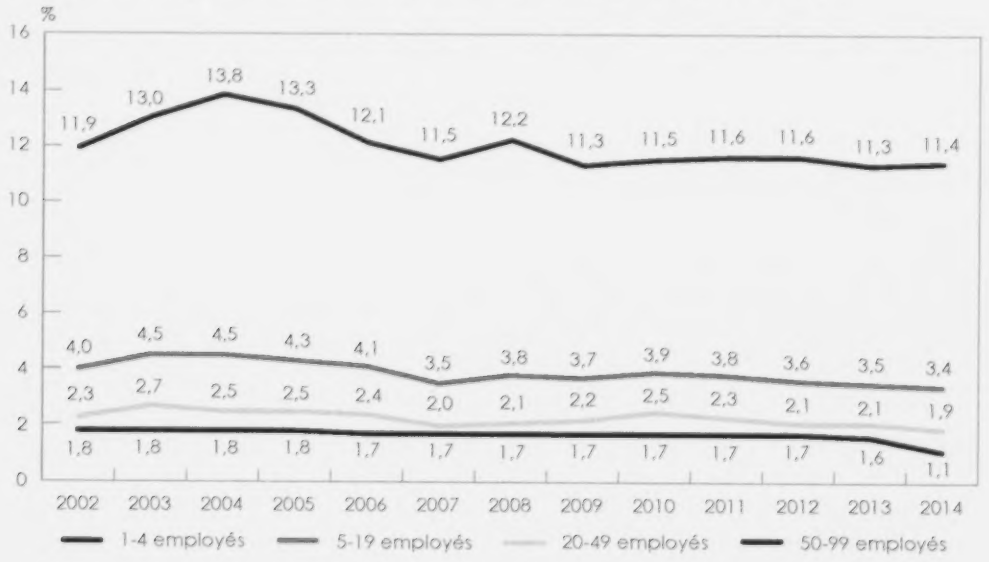
3.3 RÉSULTATS PAR TAILLES DES ENTREPRISES ENTRANTES

3.3.1 TAUX DE NAISSANCE PAR TAILLES DES ENTREPRISES

Le taux de naissance présente une corrélation négative avec la taille de l'entreprise lors de l'année de sa création. Les entreprises entrantes de 1 à 4 employés se distinguent par un taux de naissance plus élevé que celles créées avec 50 employés et plus (figure 7). Ce fait n'est pas surprenant : il est plus facile de démarrer petit que l'inverse, d'où la relative rareté des grandes entreprises entrantes.

Le taux de naissance demeure relativement stable pour tous les groupes de taille durant la période de 2002 à 2014.

Figure 7 : Taux de naissance annuel par tailles d'entreprises (2002-2014)



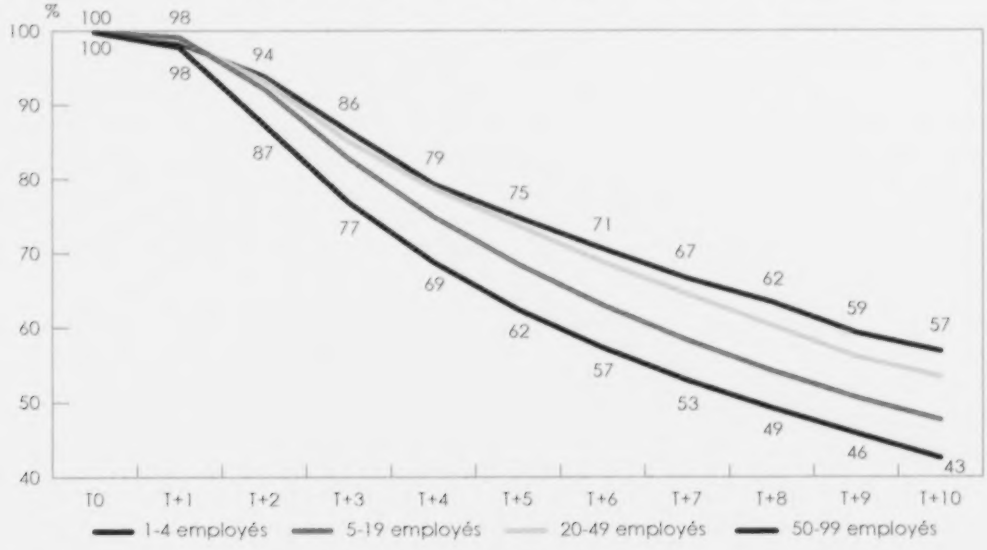
Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

3.3.2 TAUX DE SURVIE PAR TAILLES DES ENTREPRISES

Les recherches montrent que les entreprises de plus grande taille à leur création ont un taux de survie supérieur (Mahmood, 2000; Audretsch et Mahmood, 1991, 1995; Mata et coll., 1995). Comme le montre la figure 8, cette observation reste valable pour la période de dix ans.

Au cours des trois années suivant leur formation, en moyenne, 23 % des entreprises entrantes cessent leurs activités dans le groupe des entreprises ayant comme taille initiale de 1 à 4 employés, contre environ 14 % dans le groupe des entreprises comptant 20 à 99 employés au départ. Au bout de dix ans, en moyenne, plus de 57 % des nouvelles entreprises qui avaient au départ de 1 à 4 employés ont fermé leurs portes. À l'inverse, plus de la moitié des entreprises lancées avec plus de 20 employés étaient encore en affaires à la fin de la même période.

Figure 8 : Taux de survie moyen par tailles d'entreprises à leur création



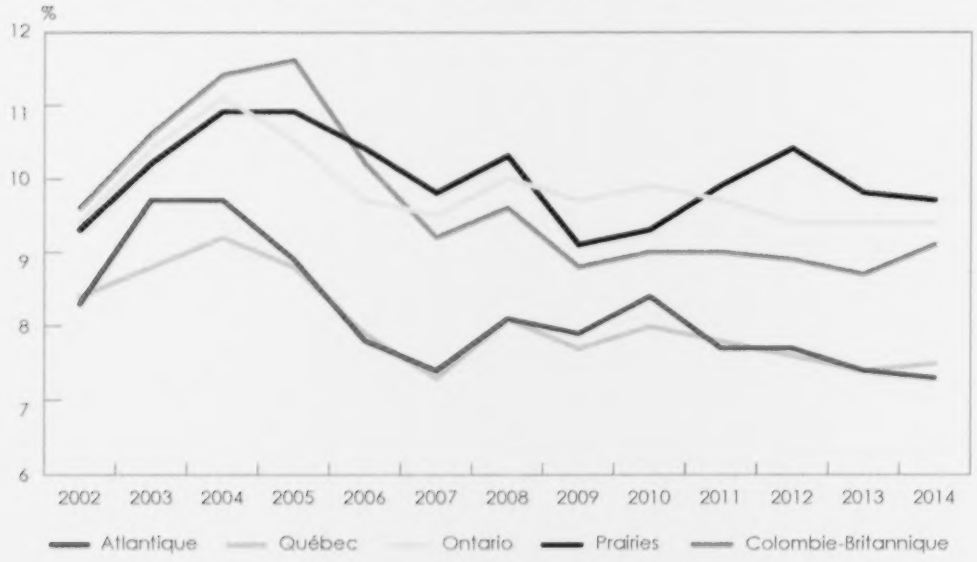
Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

3.4 RÉSULTATS PAR RÉGIONS

3.4.1 TAUX DE NAISSANCE PAR RÉGIONS

Le taux de naissance d'entreprises est généralement plus élevé en Ontario et dans l'Ouest canadien, où il atteint une moyenne d'environ 10 %. Au Québec et dans l'Atlantique, le taux moyen s'établit à 8 % (figure 9).

Figure 9 : Taux de naissance par régions (2002-2014)



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

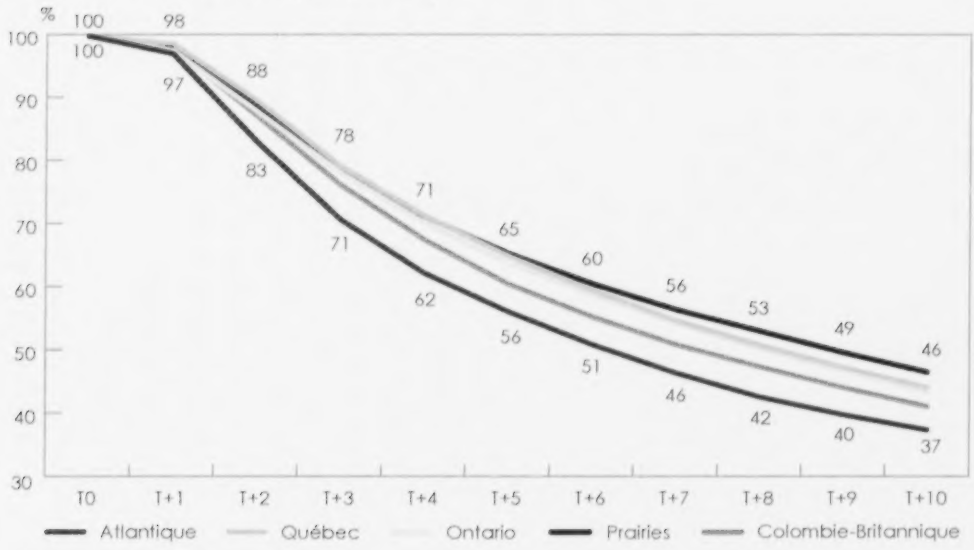
3.4.2 TAUX DE SURVIE PAR RÉGIONS

Comme le montre la figure 10, le taux de survie des entreprises entrantes est inférieur dans la région de l'Atlantique.

Les Prairies et le Québec affichent le plus fort taux de survie à trois ans (78 % en moyenne) de toutes les régions canadiennes, suivis de l'Ontario (77 %), de la Colombie-Britannique (76 %) et de la région de l'Atlantique (71 %).

Environ 63 % des nouvelles entreprises avaient fermé leurs portes au bout de dix ans dans la région de l'Atlantique, contre 54 % en Colombie-Britannique, 56 % en Ontario et au Québec et 54 % dans les Prairies.

Figure 10 : Taux de survie moyen par régions



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

SECTION 4 : CRÉATION D'EMPLOIS ET ÉVOLUTION DES EFFECTIFS

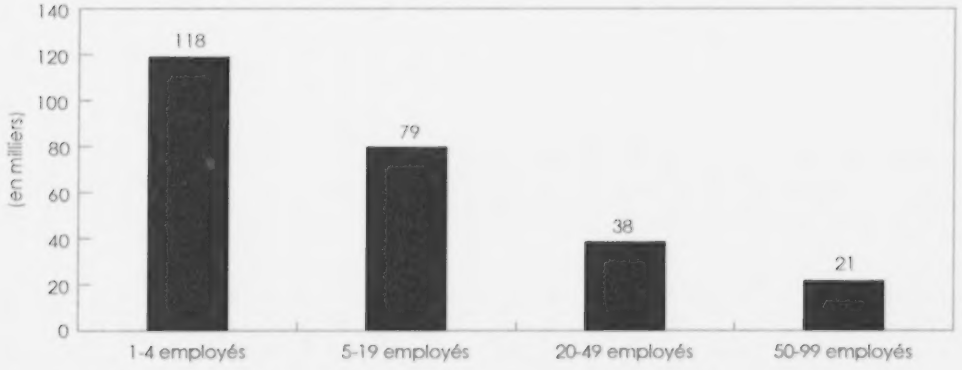
4.1 CRÉATION D'EMPLOIS PAR LES ENTREPRISES ENTRANTES

La contribution des entreprises entrantes à la création d'emplois s'avère régulière. De 2002 à 2014, elles créent en moyenne 256 000 emplois par année, ce qui représente environ 2 % du nombre total d'emplois par année.

Le rôle des nouvelles entreprises dans la création d'emplois est substantiel. Selon Leung (2015), le taux de croissance net moyen de l'emploi des entreprises entrantes et sortantes représente la moitié du taux de croissance net de l'emploi général, ce qui inclut les changements attribuables aux entreprises entrantes, sortantes et établies. Plus généralement, Leung remarque que la croissance de l'emploi attribuable aux entreprises entrantes est un important indicateur de santé économique.

De 2002 à 2014, sur le nombre moyen d'emplois créés par les entreprises entrantes, presque 118 000 (46 %) sont attribuables à des entreprises de moins de 5 employés, environ 79 000 (31 %) à des entreprises de 5 à 19 employés, environ 38 000 (15 %) à des entreprises de 20 à 49 employés, et tout juste un peu plus de 21 000 (8 %) à des entreprises de 50 à 99 employés (figure 11).

Figure 11 : Création d'emplois par les nouvelles entreprises, selon la taille de l'entreprise à sa création (2002-2014, moyenne)



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

4.2 NOMBRE MOYEN D'EMPLOIS DES ENTREPRISES ENTRANTES ET SURVIVANTES

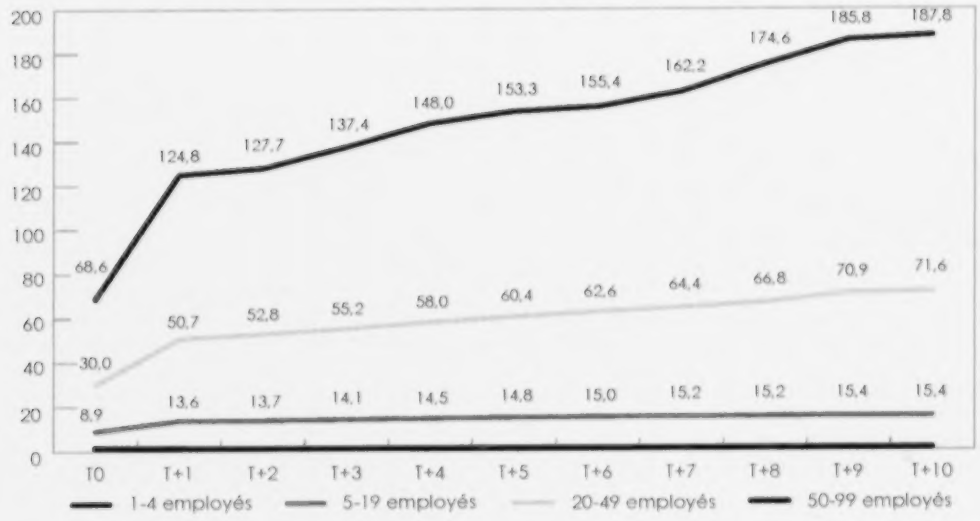
Parmi les entreprises qui restent en activité d'une année à l'autre, les plus grandes au moment de leur création se distinguent par une plus forte croissance du nombre moyen d'emplois au fil du temps (figure 12). À l'inverse, les nouvelles entreprises de 1 à 4 employés qui survivent n'affichent qu'une très faible croissance du nombre moyen d'emplois (1,2 emploi). Par conséquent, en moyenne, si l'entreprise est petite à son démarrage, son potentiel de croissance est limité.

Les entreprises entrantes de 5 à 19 employés présentent une croissance lente et graduelle du nombre moyen d'emplois d'une année à l'autre. Celles qui survivent dix ans passent en moyenne d'environ 9 employés à environ 15 employés.

En moyenne, les entreprises ayant de 20 à 49 et de 50 à 99 employés à leur création voient leur nombre moyen d'emplois doubler en cinq ans, et poursuivent leur croissance par la suite. Les entreprises entrantes de 50 à 99 employés sont celles qui connaissent la plus forte croissance du nombre moyen d'emplois.

La croissance moyenne globale du nombre moyen d'emplois des nouvelles entreprises dans le secteur des biens est légèrement supérieure à celle des nouvelles entreprises dans le secteur des services (tableau 3).

Figure 12 : Nombre moyen d'emplois des entreprises entrantes (T0) et survivantes (T+1 à T+10)



Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

Les plus fortes croissances du nombre moyen d'emplois sont observées dans l'extraction minière, l'exploitation en carrière et l'extraction de pétrole et de gaz, et dans les services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement.

Les plus faibles hausses du nombre moyen d'emplois se retrouvent dans l'industrie de l'information et l'industrie culturelle.

Les secteurs où s'observe le plus haut nombre d'emplois à l'entrée sont les services d'hébergement et de restauration (6,2), suivis de la fabrication (4,4).

Tableau 3 : Nombre moyen d'emplois des entreprises entrantes (T0) et survivantes (T+1 à T+10)

	T0	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
Secteur des biens	**2,5**	**3,7**	**4,1**	**4,5**	**4,8**	**5,1**	**5,4**	**5,8**	**6,1**	**6,5**	**6,7**
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	2,5	3,0	3,2	3,5	3,7	3,8	3,8	4,0	4,2	4,4	4,3
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz	2,1	4,5	4,1	4,9	6,3	6,9	7,8	9,1	10,4	12,7	9,0
Construction	2,3	3,1	3,4	3,8	4,1	4,3	4,5	4,8	5,2	5,6	5,9
Fabrication	4,4	7,6	8,0	8,3	8,7	9,1	9,5	9,9	10,1	10,3	11,0
Secteur des services	**2,6**	**3,7**	**3,9**	**4,2**	**4,5**	**4,7**	**4,9**	**5,1**	**5,4**	**5,8**	**6,2**
Commerce de gros	2,8	4,0	4,3	4,7	4,9	5,1	5,3	5,6	6,0	6,5	7,0
Commerce de détail	3,7	5,7	5,9	6,2	6,7	6,9	7,1	7,1	7,6	8,1	8,3
Transport et entreposage	1,5	2,1	2,3	2,7	2,9	3,1	3,2	3,4	4,0	4,5	4,5
Industrie de l'information et industrie culturelle	2,9	3,4	3,4	3,8	4,1	4,6	4,5	4,8	5,2	5,6	4,4
Finance et assurance	1,6	2,0	2,6	2,9	3,2	3,3	3,5	3,6	3,9	3,9	4,1
Services immobiliers et services de location et de location à bail	1,8	2,6	2,6	3,0	3,3	3,7	4,0	4,3	4,0	4,3	4,6
Services professionnels, scientifiques et techniques	1,6	2,1	2,3	2,6	2,8	3,0	3,1	3,3	3,5	3,8	4,2
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	2,9	4,3	4,9	5,7	6,3	6,6	6,9	7,2	7,6	8,3	9,6
Arts, spectacles et loisirs	3,2	4,6	4,9	5,3	5,5	5,7	5,7	6,0	6,3	6,3	6,9
Services d'hébergement et de restauration	6,2	8,7	8,6	9,1	9,7	10,2	10,5	11,0	11,3	11,8	12,6
Autres services (sauf l'administration publique)	1,4	1,8	1,9	2,1	2,2	2,4	2,7	2,9	3,2	3,5	3,7

Sources : Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; et calculs d'ISDE.

SECTION 5 : CONCLUSION

Comme il a été signalé plus tôt, les taux de naissance et de survie des entreprises constituent d'importants indicateurs de la performance économique. Dans ce contexte, la présente étude s'est penchée sur les caractéristiques de la performance des entreprises entrantes dans l'économie canadienne au cours de la période allant de 2002 à 2014. Les indicateurs de performance examinés sont les suivants : taux de création, taux de survie, performance après la création, création d'emplois et croissance du nombre moyen d'emplois selon le secteur et la taille de l'entreprise.

Dans l'ensemble, la création et la formation de nouvelles entreprises au Canada sont restés relativement stables de 2002 à 2014. En moyenne, 96 000 nouvelles entreprises sont entrées sur le marché canadien chaque année. Depuis 2007, le taux de naissance global des entreprises a fluctué autour de 9,0 %. Parmi les entreprises entrantes, 98 % survivent après un an, 63 % sont toujours en activité au bout de cinq ans et 43 %, au bout de dix ans.

Le taux de naissance semble être lié à la taille de l'entreprise, au coût d'entrée dans le secteur d'activité et à l'intensité de la concurrence. Une corrélation négative existerait par ailleurs entre les taux de naissance et de survie : un taux de naissance bas semble lié à un taux de survie élevé et vice versa.

Parmi les nouvelles entreprises qui survivent, celles qui comptent de 1 à 4 employés à leur création ne connaissent pas de hausse sensible du nombre moyen d'emplois (+1,2 emploi) pendant les dix premières années. On peut en déduire que si l'entreprise est petite à son démarrage, son potentiel de croissance reste limité. À l'inverse, les nouvelles entreprises qui démarrent avec plus de 4 employés et survivent connaissent déjà une forte hausse du nombre moyen d'emplois à T+1, c'est-à-dire l'année suivant leur création. Au bout de cinq ans, les entreprises survivantes qui comptaient de 20 à 49 et de 50 à 99 employés à leur démarrage voient leur nombre d'emplois moyen doubler.

Compte tenu de la pertinence économique et politique de ces indicateurs, Innovation, Sciences et Développement économique Canada a l'intention de mettre à jour périodiquement les statistiques produites par la Division de l'analyse économique de Statistique Canada, afin de suivre l'évolution des taux de naissance et de survie des entreprises au Canada selon la taille à la création et selon le secteur d'activité.

RÉFÉRENCES

Acs, Z. J. et D. B. Audretsch (1989). « Births and Firm Size », *Southern Economic Journal*, vol. 56, n° 2, p. 467-475.

Acs, Z. J. et D. B. Audretsch (1990). *Innovation and Small Firms*. Cambridge, Massachusetts, MA: MIT Press.

Acs, Z. J. et D. B. Audretsch (2003). « Innovation and Technological Change », *Handbook of Entrepreneurship Research*, p. 55-79. Boston/Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Audretsch, D. B. et M. Feldman (1996). « R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production », *American Economic Review*, vol. 86, n° 3, p. 630-640.

Audretsch, D. B. et M. C. Keilbach (2004). « Entrepreneurship and Regional Growth: An Evolutionary Interpretation », *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, n° 5, p. 605-616.

Audretsch, D. B., M. C. Keilbach et E. E. Lehmann (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford, Oxford University Press.

Audretsch, D. B. et T. Mahmood (1991). « The Hazard Rate of New Establishments », *Economic Letter*, vol. 36, n° 4, p. 409- 412.

Audretsch, D. B. et T. Mahmood (1995). « New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function », *Review of Economics Statistics*, vol. 77, n° 1, p. 97-103.

Baldwin, J. R. et J. Johnson (1999). « Entry, Innovation and Firm Growth. » *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, p. 51-77.

Baldwin, J. R., W. Chandler, C. Le et T. Papailiadis (1994). « Strategies for Success: A Profile of Growing Small and Medium-Sized Enterprises in Canada ». Direction des études analytiques, Statistique Canada.

Cao, S., M. Salameh, M. Seki et P. St-Amant (2015). « Trends in Firm Entry and New Entrepreneurship in Canada ». Banque du Canada.

Dubé, J. et M. Polèse (2016). « The view from a lucky country: explaining the localized unemployment impacts of the Great Recession in Canada », *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* vol. 9, n° 1, p. 235-253.

Hoffmann, F. et T. Lemieux (2014). « Unemployment in the Great Recession: A Comparison of Germany, Canada and the United States », *Journal of Labor Economics*, vol. 34, n° S1, p. 95-139.

Leung, D. (2015). « Aperçus économiques – Dynamique trimestrielle des entreprises et de l'emploi : estimations expérimentales du premier trimestre de 2001 au troisième trimestre de 2014 ». Statistique Canada.

Leung, D. et H. Liu (2018). « The Entry and Exit of Self-employment and Business Ownership in Canada: Evidence from Canadian Employer-Employee Dynamics Database (CEEDD) », Document de travail (à paraître). Statistique Canada.

Macdonald, R. (2014). « Taux d'entrée et de sortie d'entreprises au Canada : un portrait sur 30 ans ». Statistique Canada.

Macdonald, R. (2012). « Dynamique des entreprises : la disparition des nouvelles entreprises canadiennes : analyse de survie de la cohorte de 2002 des entreprises entrantes du secteur entreprises ». Statistique Canada.

Mahmood, T. (2000). « Survival of Newly Founded Businesses: A Log-logistic Approach », *Small Business Economics*, vol. 14, nº 3, p. 223-237.

Mata, J., P. Portugal et P. Guimaraes (1995). « The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post-entry Evolution », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13, nº 4, p. 459-481.

Organisation de coopération et de développement économiques (2003). *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*. Paris, publication de l'OCDE.

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York, Harper & Brothers.

Thurik, R. (2003). « Entrepreneurship and Unemployment in the UK », *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 50, nº 3, p. 264-290.

Van Stel, A. J., M. Carree et R. Thurik (2005). « The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth », *Small Business Economics*, vol. 24, nº 3, p. 311-321.

Varga, A. et J. Schalk (2004). « Knowledge Spillovers, Agglomeration and Macroeconomic Growth: An Empirical Approach », *Regional Studies*, vol. 38, nº 8, p. 977-989.